

ISAG  
European Business School

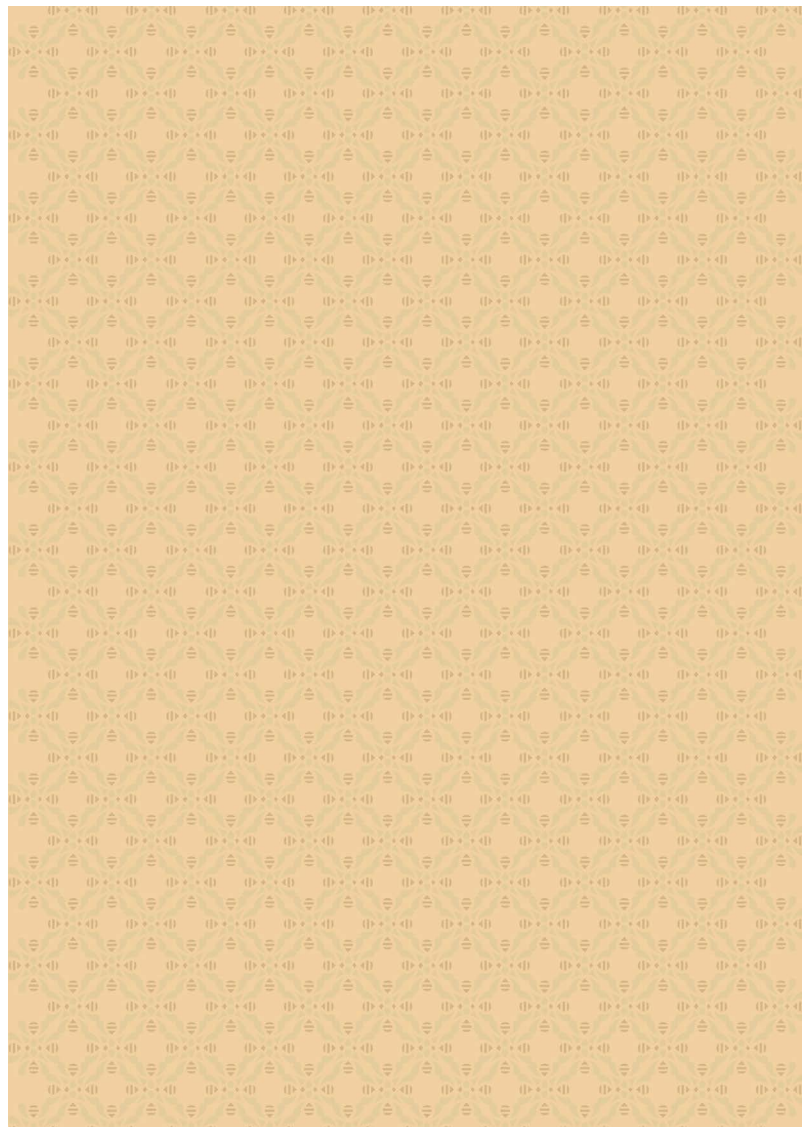
CURSO TÉCNICO SUPERIOR PROFISSIONAL

---

GESTÃO E COMÉRCIO  
INTERNACIONAL\*

\* Despacho 11474/2014, de 12 de Setembro

**isag**   
VALORES DE FUTURO  
INSTITUTO SUPERIOR DE ADMINISTRAÇÃO E GESTÃO



## •• Curso Técnico Superior Profissional (CTeSP)

---

### O que é?

- » É um novo ciclo de estudos que proporciona uma formação de nível superior com a duração de 2 anos;
- » Confere um Diploma de Técnico Superior Profissional de nível 5 do Quadro Nacional de Qualificações;
- » Integra formação técnica em contexto de trabalho.

### Porquê?

- » Responde às necessidades do mercado de trabalho;
- » Permite o prosseguimento de estudos numa das licenciaturas do ISAG com garantia de creditação/equivalências;
- » Contempla estágio em contexto de trabalho (800 horas/1 semestre letivo) assegurado pelo ISAG;
- » Permite o desenvolvimento de competências técnicas específicas para se iniciar uma atividade profissional relevante, permitindo elevada empregabilidade no setor;
- » Dispensa a realização de exames nacionais;
- » Possibilidade de Bolsas de Estudo do Ministério da Educação e Ciência.

### Quem pode?

- » Titulares de um curso de ensino secundário ou equivalente;
- » Estudantes com o 10º e 11º anos de um curso de ensino secundário completos\*;
- » Titular de um diploma de especialização tecnológica (CET);
- » Titular de grau de ensino superior que pretendam a requalificação profissional;
- » Maiores de 23 Anos\*\*

\*Desde que considerados aptos através de prova de avaliação de capacidade e, posteriormente, da realização de uma formação complementar (entre 15 a 30 créditos).

\*\*Que tenham sido aprovados nas provas destinadas a avaliar a capacidade para a frequência do ensino superior.



## •• **Gestão e Comércio Internacional**

---

Portugal é hoje um país aberto ao comércio internacional e com acentuada vocação exportadora.

A necessidade de formação especializada na área da Gestão e Comércio Internacional ao nível de técnicos superiores profissionais, foi identificada tendo em consideração as enormes oportunidades profissionais que existem no mercado de trabalho, decorrentes dos desafios relacionados com o aumento da competitividade internacional das empresas, assim como as conclusões de relatórios, estudos e pareceres de empresas e associações empresariais da região norte.

Este curso visa proporcionar uma formação técnica de alto nível sobre como gerir as operações de comércio externo e contribuir para o desenvolvimento internacional sustentável da empresa, através da pesquisa e monitorização dos mercados internacionais, nos quais a empresa opera, da prospeção/promoção, negociação, realização e acompanhamento das vendas dos seus produtos e/ou serviços nos mercados estrangeiros e da otimização de processos de importação.

### **Objetivos do Curso**

- » Elaborar estudos de mercado relativos aos segmentos estratégicos do mercado alvo da empresa, posicionamento e estratégia de marketing nos mercados externos;
- » Gerir as vendas em contexto internacional (exportação);
- » Gerir as compras em contexto internacional (importação);
- » Coordenar os serviços de apoio à importação e à exportação;
- » Gerir relações comerciais e profissionais em contexto multicultural.

## •• Estrutura do Curso / Plano de Estudos

1º ANO			
Unidade Curricular (Semestral)	Horas de Contacto	Horas Totais	Créditos
Português e Técnicas de Comunicação Empresarial	45	160	6
Língua Inglesa	45	160	6
Língua Espanhola	45	160	6
Gestão Empresarial e Comércio	30	107	4
Economia	30	107	4
Sistemas de Informação de Suporte ao Comércio Internacional	30	107	4
Marketing Internacional e Estudos de Mercado	30	107	4
Negociação e Técnicas de Vendas em Contexto Internacional	30	107	4
Língua Espanhola para Negócios Direito Aplicado às Redes Sociais	45	160	6
Língua Inglesa Aplicada à Negociação e Vendas	45	160	6
Gestão Internacional	45	160	6
Distribuição, Transportes e Logística	30	107	4
<b>Total</b>	<b>450</b>	<b>1602</b>	<b>60</b>

2º ANO			
Unidade Curricular (Semestral)	Horas de Contacto	Horas Totais	Créditos
Comércio Internacional	45	160	6
Direito Internacional e dos Negócios	45	160	6
Fiscalidade e Gestão de Riscos	45	160	6
Gestão de Equipas Comerciais	45	160	6
Planeamento e Organização de Feiras e Eventos	45	160	6
Estágio		800	30
<b>Total</b>	<b>225</b>	<b>1600</b>	<b>60</b>

## ●● Como Chegar

**Campus de Salazes/Ramalde**

**Rua de Salazes, 842**

**4100 - 442 Porto**

Estão disponíveis os meios de transporte da STCP e do Metro.

Para organizar da melhor forma a sua viagem até ao ISAG poderá consultar no site do STCP (<http://www.stcp.pt/pt/itinerarium/>) as linhas e horários.

Também poderá consultar o site do Metro do Porto em [metrodoporto.pt](http://metrodoporto.pt).

## ●● Linhas STCP

**501 Aliados – Matosinhos (Praia) Paragem: Lidador/M.Moniz (LDM1)**

**208 Aliados – Aldoar Paragem: Lidador/Soeiro Mendes (LDSM1)**

**205 Campanhã – Castelo do Queijo Paragem: Preciosa (PREC1)**

**504 Boavista – Norteshopping Paragem: Preciosa (PREC1)**

## ●● Linhas METRO

**A** Estádio do Dragão - Senhor de Matosinhos

**B** Estádio do Dragão - Póvoa de Varzim

**C** Campanhã - Maia

**E** Estádio do Dragão - Aeroporto

**F** Senhora da Hora - Fânzeres

## ●● Coordenadas GPS

**Latitude 41°39'33"N Longitude 8°39'26"W**



VALORES DE FUTURO  
INSTITUTO SUPERIOR DE ADMINISTRAÇÃO E GESTÃO

**ISAG - Instituto Superior  
de Administração e Gestão**

Campus de Salazares/Ramalde  
Rua de Salazares, 842  
4100 - 442 Porto

Tel. 220 303 100 | 220 303 200

Fax. 226 099 223

Email. [isag@isag.pt](mailto:isag@isag.pt)

[www.isag.pt](http://www.isag.pt)

facebook [isag.porto](https://www.facebook.com/isag.porto)

skype [isag.universidade](https://www.skype.com/en/contacts/online/isag.universidade)



**ISAG**  
**European Business School**

Campus de Salazes/Ramalde

Rua de Salazes, 842

4100 - 442 Porto

[www.isag.pt](http://www.isag.pt)

Tel. 220 303 100 | 220 303 200